

## VENTE – Trouver des clients

### OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

Maîtriser une méthode efficace pour concevoir et organiser sa prospection.

Qualifier ses prospects pour se concentrer sur les plus intéressants.

Préparer sa prospection pour un réussir son premier contact.

Intégrer la prospection dans ses activités régulières pour optimiser et pérenniser son activité commerciale.

### CONTENU DE LA FORMATION

La formation comprend les méthodes de travail, des cas pratiques et des mises en situation.

#### De la stratégie de l'entreprise au plan d'actions

Faire le point des activités d'une entreprise et les comparer au marché (Outils SWOT )

#### Concevoir et organiser sa prospection.

Etat des lieux

Identifier les cibles commerciales et les secteurs géographiques

Choisir les outils de recherche de prospects

Créer son fichier prospects

#### Qualifier ses prospects

Analyse des fichiers de prospection et choix des entreprises

Étude rapide de l'entreprise pour la qualifier

#### Préparer sa prospection

Concevoir sa communication de prospection

Préparer des campagnes de prospection et les intégrer dans son Agenda.

Préparer un entretien téléphonique avec un prospect

Préparer un entretien physique avec un prospect

Réussir sa phase de découverte et d'argumentation.

Argumentation performante

Anticiper les objections

Aborder le prix de façon naturelle

#### Suivi et inscription dans la durée

Assurer le suivi de la prospection

Inscrire la prospection dans la durée et garantir ainsi un renouvellement efficient de la clientèle.

### Public concerné

Commerciaux, Technico-commerciaux, responsables de TPE

### Pré-requis

Avoir une première expérience dans la vente aux entreprises

### Durée

2 jours

### Formateur

Rémy Barb, formateur certifié

**Le + :** Plus de 30 ans d'expérience la vente aux entreprises.

### Pédagogie

Formation individuelle par visio ou en présentiel

Formation collective de 3 à 6 stagiaires

### Évaluation :

Évaluation par des exercices pratiques

### Lieu

Par visio ou présentiel

### Tarif : Par Visioconférence

Individuel : sur demande

3 à 6 Stagiaires : 1 190 €uros HT/stagiaire

### Tarif : Présentiel

Sur demande (voir également Agenda)

### Dates :

**Cours individuels :** A convenir

**Cours collectifs :** Voir Agenda